

取組概要

<課題認識と事業目的>

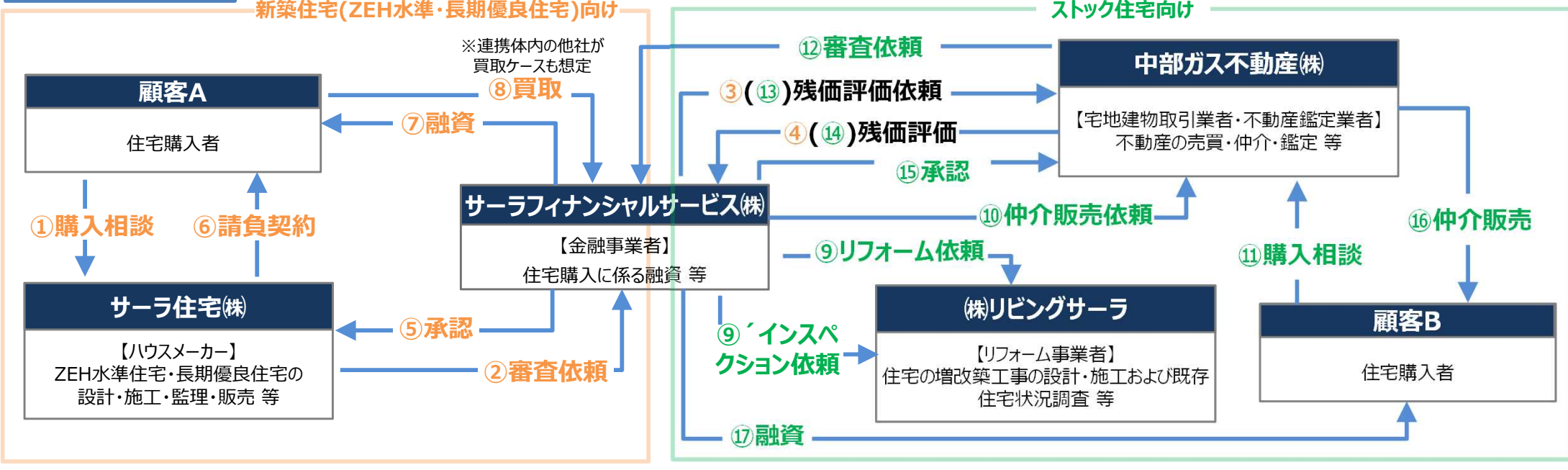
脱炭素社会の実現に向けて環境に配慮した取組の重要性が高まり、住まいにおけるZEH水準・長期優良住宅の制度や補助などが整備されつつある。当該住宅は他の住宅と比較して高価格化しやすく、顧客の負担は増加しやすい。また、社会においては、空き家問題もあり、ストック住宅の流通の必要性も高まっており、住宅購入の中で大きな役割を果たす金融商品の多様化が、顧客の住宅取得を促進する重要な要素のひとつと考える。

現在、顧客が抱えている課題のひとつである、人生100年時代における多様な価値観・ライフスタイルに伴う「将来の住み替えへの対応」や先行き不透明な社会情勢の中での「長期的な住宅ローンの支払への不安」などの経済的・心理的不安を解消する「残価設定型住宅ローン」の開発を行い、住宅流通の活性化を目指す。

<事業の概要>

- ① 新築住宅購入（ZEH水準・長期優良住宅）において、リセールバリュー（残存価格）を評価した金融商品の開発。
- ② ストック住宅においても、適正なリセールバリューを評価する仕組みを整える。
- ③ ①で買取をした物件を②のスキームで再販する住宅流通エコシステムを形成する。

全体像



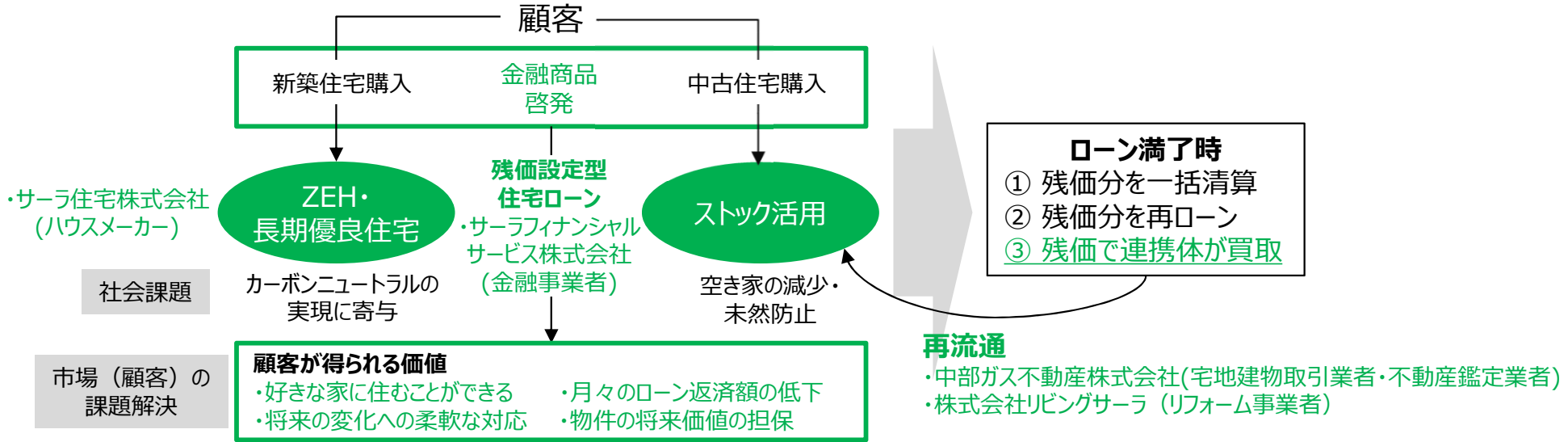
取組の詳細①

<現状の課題認識>

- 脱炭素社会の実現に向け、環境に配慮した住宅の重要性は高まりつつある
- 住宅購入は人生の中で最も高額な購入商品のひとつであり、購入による経済的負担が大きく、更にZEH水準や長期優良住宅に該当する住宅は高価格化しやすく、顧客の費用捻出に課題がある
- 先行き不透明な社会情勢に対する経済的・心理的な不安が高まっている
- 人生100年時代における個々人のライフスタイルや価値観の多様化により、住まい方も多様化傾向にある
- 空き家の増加、および空き家予備軍の増加など、ストック住宅活用の必要性が高まっている
- 住宅所有志向者減少の背景には「(公社)全国宅地建物取引業協会連合会(住居の居住志向及び購買等に関する意識調査)」によると、「住宅ローンに縛られたくない」という意見がある
- 住宅購入後の資産価値減少のリスクが減少し、顧客の資産価値が担保されていない

<課題を踏まえた事業の目的>

- ① 画一的な住宅融資商品ではなく、個々人の多様なライフスタイル・価値観に対応できる金融商品を開発すること
- ② 住宅購入の経済的なハードルを下げることによる住宅流通の活性化を図ること。特に、高価格になりやすいZEH水準や長期優良住宅に該当する住宅へ対応すること
- ③ 新築住宅と比較して資産価値が低いストック住宅においても、適正なりセールバリュー(残価)を評価し、ストック住宅流通の活性化を図ること



取組の詳細②

開発する
融資商品等
の仕様

【開発する商品】残価設定型住宅ローン

・商品の概要 (Why : なぜ)

新築住宅およびストック住宅において、リセールバリュー (残存価格) を評価し、残価設定した住宅ローンを開発することで、月々の返済負担額を減少させるとともに、将来の顧客のライフステージに合わせ、住まい方の選択肢を広げる

・残存価格の評価者 (Who : 誰が)

中部ガス不動産株式会社(宅地建物取引業者および不動産鑑定業者)を中心とした実施体制に名を連ねる各社の連携にて評価

・販売開始予定時期 (When : いつ)

2023年9月～10月 目途

・リセールバリュー (残存価格) の評価方法 (How : どのように)

当該物件の土地価格を基に将来リスク (物件価格の下落リスク) を踏まえた残存価格を設定。共同ストック住宅については、販売価格からリフォーム工事費用を除いた金額をベースに将来価格を評価

・顧客への周知方法 (How : どのように)

チラシおよび実施体制各社の連携体のHPに掲載し周知を図る

・開発に係るコスト (How much : いくらで)

人件費:837千円 旅費:57千円 報償金:150千円 需用費:262千円 委託料 52,000千円 合計53,306千円を想定

対象市場

【対象の物件】 (Whom : 誰に)

- ・新築住宅マーケット (ZEH水準・長期優良住宅を対象)
- ・中古住宅マーケット (実施体制各社の連携体が扱うストック住宅)

【対象のエリア】 (Where : どこで)

愛知県、岐阜県、静岡県、三重県 (一部対象外のエリアあり)

市場ニーズ

- ・景気の不透明感、将来の収入や生活への不安をはじめ、自己資金・頭金が不十分など経済的な理由により住宅取得に踏み切れない層は一定数存在する ※「住宅ローン利用予定者調査 (2022年10月調査)」より
- ・顧客が住宅購入の検討要素として「持ち家を資産として考えている」、一方で住宅購入時に資産価値が担保されていない
- ・住宅一次取得者層の中心である20歳代～30歳代において、「将来のライフプランに合わせて転居や住み替えを検討したい」とのニーズは高い (20歳代:54.9%、30歳代:34.9%) ※「住居の居住志向及び購買等に関する意識調査」より

取組の詳細③

＜先進性（※体制整備及び周知に係る事業は対象外）＞

- ハウスメーカー、不動産会社（宅地建物取引業者、不動産鑑定業者）、リフォーム事業者（インスペクション業務も含む）、金融事業者が連携し、新築住宅（ZEH水準、長期優良住宅）およびストック住宅の両方において残価設定型住宅ローンを積極的に活用することで、地域における住宅流通エコシステムを形成することができ、住宅業界に大きなイノベーションを起こすことが期待される
- 新築住宅向けの残価設定型住宅ローンは複数のハウスメーカーにおいて展開がされているもの、ストック住宅向けの残価設定型住宅ローンは市場では流通していないため、ストック住宅流通市場に与える影響は大きいことが想定される
- 既に市場に流通している新築住宅向けの残価設定型住宅ローンにおいて、毎月の返済額が初回から軽減されている商品は1商品のみである（株）SBI新生銀行様×旭化成ホームズ（株）様。当該商品はハウスメーカーの特色から、鉄骨造の住宅のみを対象としている。本取組では、木造住宅を対象にしている。市場に木造住宅を対象とした残価設定型住宅ローンは流通しておらず、将来価値（リセールバリュー）を木造住宅でも担保する先進的なモデルであり、脱炭素社会の実現にも寄与するものである
- 既に市場に流通している残価設定型住宅ローンの取扱は、銀行しか取扱をしていない。残価設定型住宅ローンは、現状、銀行以外の金融事業者での取扱事例はなく、初の取組事例となるため、他の金融事業者への波及効果は相当大きいものと想定される

＜実現可能性＞

- 本取組の代表提案者は金融事業者（サーラフィナンシャルサービス（株））であり、金融事業者が主となって商品設計を行っているため、商品開発がされた時点で確実に実現される
- 本商品開発後、住宅販売の商流（ZEH水準・長期優良住宅・ストック住宅）が連携体において既に構築されているため、実現性が高く、また実現から販売までのスピードが速い

取組の詳細④

＜訴求性＞

- 本取組において開発される残価設定型住宅ローンは、同連携体内のハウスメーカー（サーラ住宅(株)）および宅地建物取引事業者（中部ガス不動産(株)）が積極的に取扱うため、高い訴求力を有している
- 同連携体のハウスメーカー（サーラ住宅(株)）におけるZEH水準住宅の販売棟数は年間販売棟数のうち20%弱を占めており、また長期優良住宅においては90%以上の割合を占めていることから、残価設定型住宅ローンの対象となる物件数は極めて多く、訴求力が高いことが想定される
- 同連携体のハウスメーカー（サーラ住宅(株)）の子会社にあたる地域ビルダーにおいても将来的に展開することを予定しており、ひとつのハウスメーカーに留まらない訴求可能性を有している
- 本取組の連携体と同グループ会社内に建築資材商社があり、同社の取引先であるハウスメーカー・ビルダー・工務店に対して残価設定型住宅ローンを訴求することができる

＜普及可能性＞

- 連携体の事業会社のホームページにおいて本取組を公開するとともに、金融事業者（サーラフィナンシャルサービス(株)）のホームページでは、残価設定型住宅ローンのシミュレーションページを公開することによって、消費者が容易に開発商品の体験（CXの向上）をすることができる
- 連携体の金融事業者（サーラフィナンシャルサービス(株)）の事業のひとつであるクレジットカードの会員に対してダイレクトメールやメール配信をすることによって周知・普及拡大を見込むことができる
- 本取組の連携体と同グループ会社内に地方自治体と包括連携協定（豊橋市・田原市・湖西市・磐田市等）を締結している事業会社があるため、官民一体となった普及活動が期待できる
- 本取組の連携体と同グループ会社内にエネルギー（都市ガス・LPガス・電気）供給会社などのインフラ事業会社があり、その他BtoC向けのサービス展開をしている事業会社があるため、多くの顧客に対して周知・普及拡大を見込むことができる